IL GIORNALE DELLA LOGISTICA 61

TECNOLOGIA / Convention Pall-Ex 2024



PALL-EX ITALIA FESTEGGIA I SUOI PRIMI QUINDICI ANNI DI ATTIVITÀ CELEBRANDO I SUCCESSI RAGGIUNTI E TENENDO GLI OCCHI PUNTATI AL FUTURO PER CONTINUARE A CRESCERE, INSIEME, AFFRONTARE NUOVE SFIDE E DARE VITA A NUOVE OPPORTUNITÀ

volumi dei bancali che continuano a crescere – quest'anno si raggiungerà quota 4 milioni –, il fatturato che dal 2020 al 2023 è raddoppiato passando da 81 milioni a 161,5 e una squadra sempre più numerosa tanto che è stato lungo l'elenco delle new entry a cui il management ha voluto dare il benvenuto.

Con queste premesse si è aperta a Salsomaggiore (Parma) la convention nazionale di Pall-Ex, la rete del trasporto espresso su pallet.

Una giornata importante per l'azienda, l'occasione per celebrare un anniversario atteso: il network nel 2024 compie 15 anni.

A festeggiare, oltre 450 rappresentanti di aziende e partner chiave di Pall-Ex Italia, una partecipazione che ha messo in evidenza il valore della rete e il senso di apparenza: durante i lavori non sono mancati gli interventi spontanei dei concessionari, desiderosi di portare idee, suggerimenti e spunti per il futuro.

"Un bel traguardo, ma non l'obiettivo – ha sottolineato Melissa Alberti, founder e Amministratore Delegato dell'azienda –. Siamo chiamati ad affrontare nuove sfide, il mondo sta cambiando alla velocità della luce. Oggi siamo un network consolidato, siamo cresciuti in termini di business e soprattutto di squadra. Se penso da dove siamo partiti mi sembra un sogno". A fare da contraltare ai risultati positivi raggiunti da Pall-Ex c'è però lo scenario internazionale, tutt'altro che rassicurante: "La situazione al

contorno non è delle migliori - ha argomentato Melissa Alberti -. Ci auguriamo che con le elezioni del presidente degli Stati Uniti lo scenario globale possa stabilizzarsi".

La crescita continua

Con l'aiuto di qualche numero Andrea Alberti, Direttore Generale di Pall-Ex, ha fatto il punto sull'andamento del business: "Siamo partiti nel 2009 con 102.290 pallet e quest'anno prevediamo di chiudere con 4 milioni, +3% sul 2023 – ha spiegato –. A livello nazionale, tra gennaio e luglio 2024, abbiamo avuto una crescita del 3,6% sullo stesso periodo dell'anno precedente, 2 milioni e 481.798 bancali vs 2 milioni 346.326. In passato abbiamo avuto impennate improvvise, a doppia e tripla cifra,

Melissa Alberti, Founder e Amministratore Delegato di Pall-Ex Italia

l'ultima nel 2021 con il +45%. Ma oggi è il tempo dell'assestamento".

Mostrando i volumi degli ultimi tre mesi suddivisi per area geografica, il manager ha ricordato come le regioni del nord-est e del nord-ovest siano quelle con un peso maggiore in termini di immissione, rispettivamente con il 30,1 e 40,6 per cento. "Ma si stanno difendendo anche il centro Italia (19,3%) e le regioni del sud (10%)", ha rilevato. Leggermente diversi gli equilibri della distribuzione: nord ovest 32,5% nord-est 25,2%, centro 27,6% e sud 14,7.

"Il numero dei bancali è importante - è intervenuta Melissa Alberti - ma, a mio

IL GIORNALE DELLA LOGISTICA

TECNOLOGIA / Convention Pall-Ex 2024



avviso, per continuare a crescere, è ancora più determinante la gestione del business e il modo di affrontare

Sfide che per esempio riguardano l'affermazione sui mercati internazionali, dove le difficoltà non mancano proprio per la natura del business. "Abbiamo iniziato nel 2022 con 14.313 bancali movimentati - ha mostrato Agata Civardi, Responsabile reparto internazionale di Pall-Ex - e la proiezione a fine 2024 è di arrivare a 20 mila pallet. In mercati importanti come la Germania pesa la recessione che sta vivendo il Paese. mentre è notevole il lavoro fatto in Romania: un esempio che va seguito anche in altre piazze".

Buoni risultati anche per quanto riguarda la gestione delle spedizioni con App

Un esperimento per conoscersi meglio



e software: oggi l'84 per cento delle spedizioni avviene tramite supporto digitale, il che significa il 4% in più rispetto al 2023. "Un investimento di cui vediamo il ritorno - ha precisato

Melissa Alberti -. Ci stiamo avvicinando all'obiettivo, pur consapevoli che non tutte le movimentazioni possano essere gestite con questi strumenti".

Il tema del rischio

Il business cresce e con esso anche il rischio di impresa. E, pertanto, la convention nazionale è stata anche l'occasione per affrontare il delicato tema. "Da tempo usiamo piattaforme di rating, ma alla luce del raddoppio del fatturato abbiamo deciso di dedicare una maggiore attenzione al rischio di impresa - ha spiegato Melissa Alberti -. Pall-Ex si fa da garante degli associati assumendosi il rischio di mancato pagamento, mediamente esponendosi per 20-25 milioni. Ora abbiamo deciso di classificare il rischio".

Per farlo Pall-Ex monitora due parametri particolarmente significativi e cioè i pagamenti scaduti e l'esposizione cre-

Le battute finali della giornata sono sono state dedicate a quello che Melissa Alberti ha definito "un esperimento", una sorta di sondaggio tra i soci per capire il gradimento dell'organizzazione e il sentiment per il futuro.

Nella pratica, nei mesi scorsi i concessionari sono stati chiamati a rispondere a un questionario: "Una survey tesa a conoscerci meglio - ha riferito Melissa Alberti -. Sono soddisfatta per il tasso di risposte: il 75% dei 225 concessionari ha compilato il form".

Per quanto riguarda i servizi offerti da Pall-Ex, piacciono in modo particolare il sistema informatico (buono/ottimo per il 92 degli intervistati), la puntualità dei pagamenti (buono/ottimo per l'84%), la capillarità del servizio (82%), il rapporto diretto con la direzione (79%), l'assistenza (78%). Merita inoltre senz'altro attenzione il risultato che riguarda le prospettive di mercato: il 46% dei rispondenti ha previsto che ci sarà una crescita, il 34% vede stabilità, il 3% addirittura una forte crescita e il 17% immagina una contrazione: "Traspare ottimismo", ha rilevato la founder. Le risposte dei concessionari sono servite anche a individuare quelle che sono ritenute le problematiche più rilevanti del settore - per l'82% i costi fissi, per il 79% il reperimento degli autisti, per il 67% il reperimento di personal qualificato e per il 66% la concorrenza - giusto per indicare le voci che hanno riscosso maggiore attenzione -, ma anche le opportunità di sviluppo del network. Tra queste, il 32% del campione appare molto interessato alle attività di formazione e alle attività internazionali, il 29% al trasporto collettame, il 26% alla specializzazione, il 21% ai gruppi di acquisto, il 14% ai trasporti ad hoc per materiali fragili, l'11% ai trasporti a temperatura controllata. "Un altro dato che mi piace sottolineare riguarda la visione circa il servizio offerto da Pall-Ex - ha concluso Melissa Alberti, dando appuntamento alla prossima convention, in una location del sud Italia ancora non nota a maggio 2025 -. Il 96% del campione lo ritiene migliore rispetto alla concorrenza. Un dato importante e interessante, che vogliamo leggere così: stiamo percorrendo la strada giusta".

450

I CONCESSIONARI E PARTNER CHE HANNO FESTEGGIATO A SALSOMAGGIORE I 15 ANNI DI PALI-FX ITALIA

IL GIORNALE DELLA LOGISTICA 63

TECNOLOGIA / Convention Pall-Ex 2024

ditizia complessiva. Per dare la misura, al 30 ottobre 2024 l'azienda è esposta per un totale di 21,6 milioni, di cui 8,9 a rischio basso, 6,9 a rischio medio e i restanti 5,8 a rischio alto: "Abbiamo le spalle forti – ha sottolineato Melissa Alberti –. Ma dobbiamo lavorare insieme affinché la situazione non si complichi".

La visibilità aumenta

A Fabio Pozzati, Marketing Manager di Pall-Ex, il compito di illustrare le azioni di marketing che l'azienda ha messo in atto per aumentare la visibilità.

Oltre al nuovo sito web teso a migliorare il posizionamento sui motori di ricerca e l'informazione interna ed esterna al network, oltre all'attività sempre più importante sui social – cresce il numero di follower su tutti i canali, senza che siano state fatte campagne promozionali dedicate – oltre alla partecipazione alle fiere di settore, ci sono le partnership strategiche. "Abbiamo abbandonato il Bologna e confermato la collaborazione sia con Unipol Arena sia con la Lega Basket Serie A – ha spiegato –. Si tratta di partnership che

II dibattito

La convention annuale di Pall-Ex è stata anche l'occasione per dare voce ai soci, i quali non hanno avuto remore a definire i temi su cui gradirebbero maggiore confronto. Per esempio, sarebbe utile un numero maggiore di incontri commerciali: il confronto servirebbe a definire offerte più coerenti sul territorio. In generale sarebbe gradita una maggiore collaborazione tra i concessionari: la squadra cresce e non basta più una semplice telefonata, serve individuare nuovi strumenti di dialogo. C'è poi la richiesta di margini più alti e di un maggiore rispetto tra i concessionari della stessa rete: il no è spesso una risposta comoda, ma la mission di Pell-Ex è portare la merce a destinazione.

permettono a tutti i soci di creare occasioni diverse e di valore per trascorrere del tempo con i propri clienti, momenti emozionati che valgono e che hanno un ritorno".

In questo perimetro si colloca la grande novità, ossia la sponsorizzazione di Fantic Racing, Moto2. A raccontarla sul palco della convention anche Stefano Bedon, Team Manager di Fantic: "Il potenziale è enorme, si tratta di 340 milioni di persone a livello globale – ha sottolineato –. Ma non è solo visibilità, ci auguriamo che possa essere una vera e propria esperienza per chi assiste alla competizione".

"Una partnership che per Pall-Ex è motivo di grande orgoglio – ha specificato Pozzati -. Come lo è un altro progetto, questa volta di natura sociale, che abbiamo deciso di sostenere grazie all'esempio di un nostro concessionario". Il riferimento è a Roberto Poletto, fondatore della Poletto Group e Presidente di Vela Mestre X Tutti, un progetto di inclusione dedicato alle persone, ragazzi in primis, con disabilità: "Grazie a una speciale imbarcazione - ha riferito visibilmente emozionato Poletto -, i ragazzi della nostra associazione possono competere con coetanei normodotati, regalandoci grandi emozioni".

Fedele a quello che ha definito il suo mantra – "dalla vita ricevi, ma alla vita devi" – Poletto ha colto l'occasione per lanciare un appello ai presenti: ha chiesto un ulteriore sostegno per l'acquisto di un furgone che possa trasportare atleti e attrezzature per disabili verso allenamenti e regate.

"Questo mezzo permetterebbe di superare ulteriori barriere logistiche e ampliare l'accessibilità delle manifestazioni sportive – ha precisato –. Un passo cruciale per continuare a portare avanti il progetto di inclusione".